

# 家庭保單 風險罩得住

家庭結構相當多元，不論是由祖父母與小孩組成的三代家庭、以夫妻為主的頂客族或是單親、單人家庭，究竟要留意哪些細節，才能做到家庭全成員的風險規避？透過保險專家羅雅桂、陳世傑及黃立蓁的說明，善用保險保護家庭免除各種風險之苦，為您的家庭架起風險防護傘。

企劃、執行／羅怡如 攝影／楊樹山 · 何佳華





### 黃立蓁 Profile

現任：業務區經理  
保險年資：16年  
得獎記錄：  
2007、2009、2010、2017年  
4屆美國MDRT百萬圓桌會員  
2007、2009、2010年  
IDA國際龍獎個人組銅龍獎  
2017年  
CMF中國之星業務員組銀星獎



### 陳世傑 Profile

現任：業務區經理  
保險年資：19年  
得獎記錄：  
2011~2017年  
7屆美國MDRT百萬圓桌會員  
2011~2015年  
IDA國際龍獎個人組銅龍獎  
2016~2017年  
CMF中國之星業務員組銀星獎



### 羅雅桂 Profile

現任：業務籌備處經理  
保險年資：18年  
得獎記錄：  
2002~2017年  
15屆美國MDRT百萬圓桌終身會員  
2002~2015年  
IDA國際龍獎個人組銅龍獎  
2016~2017年  
CMF中國之星業務員組銀星獎

行政院主計總處於日前公布家庭收支調查資料顯示，二〇一五年國內家庭戶數共八三八六・四九五萬戶，所得總額為一〇兆二七〇一億元，較二〇一四年增加二・一%。其中，平均每戶所得總額一二二・四六萬元，年增〇・九%；每戶可支配所得平均數（所得總額扣掉非消費支出）九六・五萬元，較二〇一四年增〇・八%；每人平均數三一・一萬元，增二・五%。

另外，根據主計總處資料指出，所得最低的二〇%家庭儲蓄狀況，從二〇〇七年到二〇一五年後都呈現「負儲蓄」狀況，且二〇一一年後的負儲蓄達二萬九三〇八元，但隨後幾年負儲蓄狀況有逐漸減緩趨勢。相較於所得最高的二〇%家庭部分，其二〇一五年平均可支配所得一九三萬九七一八元，平均消費支出二二六萬九〇四九元，二〇一五年平均每戶儲蓄六七萬六六九元，儲蓄率高達三四・五八%，高於國內四〇%家庭一年的可支配所得。

綜觀，所得不同家庭的個人所得與家庭經濟責任曲線往往無法一致，因此應該盡力做好準備，尤其是受薪階級進入家庭責任的增長期，更應該透過保險來規避承擔風險。

此外，據衛生署統計，癌症已連續三十年蟬聯國人十大死因第一名，而醫療支出也居重症



之冠，若不幸罹癌又沒有妥善規劃，將陷入經濟困境。對家庭來說，照顧好疾病風險就顯得格外重要。防癌險在確定罹病後即獲得一筆保險金，以彌補治病期間的工作損失，避免房貸及生活必要支出因此中斷。此外，當經濟責任開始減少，也應該趁著收入尚未減少之際，為自己的初老期、中老期，甚至老年期預做準備，讓自己的退休生活做到未雨綢繆。

家庭結構相當多元，不論是由祖父母與小孩組成的三代家庭、以夫妻為主的頂客族或是單親、單人家庭，均可善用保險來保護家庭。家庭買保險應兼顧意外、健康、教育、退休養老，考慮面向包括：意外（壽險）↓健康險（含重大疾病、醫療險）↓教育險↓養老險，做好風險的轉移即保險保障，這是一個根基，事先規劃亦可免於未來受各種風險之苦。

**Q** 每個家庭都有一張遠景的藍圖，居家環境、子女就讀什麼學校、希望長輩過什麼樣的生活、出國旅遊計劃、自己幾歲退休：，這些目標必須搭配良好的財務規劃來達

**羅雅桂提醒**

人老後面對的不外長壽、疾病、失能三大風險，做好上述三大風險的防護傘，就可以擁有安心無慮的老後生活。



成，然而家庭一旦遇上風險，遠景終將成為泡影。如何規避風險，做好家庭保障？

**A**

羅雅桂業務籌備處經理：基於「愛與責任」，家庭成員會因

為彼此相愛與家庭責任，透過保險建構家庭保護傘預防風險發生。而保險的意義及功能在於防患未然，提供一份安心。根據壽險公會統計，國人在近十年來的壽險及年金險投保的平均普及率超過三〇〇%，居全球之冠，但也發現整體保額偏低，去年國人平均壽險保額僅七十六萬元，意外險保額更只有六〇萬元，若發生意外或疾

病時，保險理賠金將不足以負擔醫療、住院費用、生活開銷、房貸或子女教育基金等支出。

不論哪種類型的家庭，最基本的保障是壽險，之後依不同需求搭配醫療險、意外險，此外，還應該依不同人生階段，定期進行家庭保單的檢視，例如，針對受益人進行新增或變更調整，避免影響日後權益。以三明治家庭來說，增額終身壽險是最好的家庭經濟支柱保障，並以醫療險、意外險把意外與疾病風險轉嫁至保險；在意外險部分可挑選具有大眾運輸交通工具意外事故、特定意外事故，例如颱風、洪水、意外傷害住院醫療及重症燒燙傷保障的商品。對頂客族來說，可選擇增額終身壽險，做好未來退休生活準備，同時搭配長照險保障，及早規劃，以面對未來老化以及長壽風險。

購買保險時，不妨先考慮風險轉移，新婚族若有預算考量可以先用意外險或定期險做規劃，再依經濟能力及負債減少時，轉換險種。至於保障的分配，可從夫妻雙方收入比例來分配保障和收入的補貼缺口，例如：

先生與妻子的所得比例為七：三，保障則也需調整為七：三，才足以負擔主要經濟來源者的風險。此外，還可視家庭貸款項目的借款人調整保額，如房貸、車貸等債款項目的借款人為先生，先生則必須再調高保額。有些保單具有保額增加權，可依每個階段的需求作保額調整，增加保障。至於保費的部分，一般來說，保障型加上理財型的保費支付，佔家庭收入的四〇%左右。



小辭典：保額增加權

保戶可在保單的契約條款中察看是否有「保額增加權」條文，所謂「保額增加權」是指保戶購買保險後，以標準體承保者，屆滿三年或結婚、生子當年，附上結婚生子的證明文件，就可以用原投保年齡的保險費率，依之前約定條件增加自己保額的權利。由於保額增加權在使用時有一些限制，保戶應注意各家壽險公司的使用限制，以免錯過增加保額時機。值得注意的是，當保戶使用「保額增加權」時，也必須同時補繳之前「保額沒有增加」時的責任準備金。例如，原本購買的保額是一〇〇萬元，第五年時增加為一二〇萬元。儘管保戶過去四年只享有一〇〇萬元的保障，但在第五年時，除了要多繳「保額增加二〇萬元」的保費外，還要補繳過去四年，每年二〇萬元保額的責任準備金。

**Q** 保險保障固然重要，但保單健檢也不容忽視，隨著家庭成員的增加、人生角色轉換，應定期檢視保單，才能避免買了不合適的保單。

關於家庭保單檢視的重點？



陳世傑業務區經理：保險可不

是買了就不再理它，而是需要根據人生重心不同與家庭需求定期檢視與調整，保障才能發揮最大功用，讓自己與家人能夠擁有更健康、更幸福、更有保障的未來。

規劃保險時可先依夫妻所得加總後計算可支配的家庭所得，再依家庭生活開銷與負債狀況將夫妻雙方保障額度調整至適合的水準，不論是在原有保單上增加附約或是購買新的保障，都可以幫助將人生不確定因素及風險降到最低。

陳世傑提醒

每個家庭都應該透過保險做好退休規劃、資產的保全，進而富足退休、富裕一生、富貴傳承。



因為家庭成員的變化，如結婚時，無論是單身時已購買或準備購買的保單，建議要向保險公司提出申請受益人變更以增加配偶為保單受益人，或互以對方為受益人的第一順位；當家庭成員有增加時，再調整配偶及子女等的受益人順位、以及保險金的分配比率，確保所愛的人都能有足夠保障。

由於保險商品推陳出新，醫療技術也不斷進步，檢視個人的壽險、傷害險、健康險等保障是否足夠時，包括個人收入、支出、負債、家庭經濟狀況、希望獲得的醫療照顧品質等，也都應該一併考慮，然後進一步評估包括住院醫療日額、手術醫療保障、住院手術看護保險金及居家療養保險金等保障是否需要再加碼，協助提升醫療品質，為家庭建立一個終身的醫療健康帳戶。而因應高齡化，也可增購長期照護險、殘廢扶助險，搭配豁免保費附約，可享有因疾病或意外導致二至六級殘廢時，保費即不用再繳交，保障持續有效。

因應階段性需求，保險還可以做為規劃子女教育基金的來源，協助孩子築夢。由於退休理財重視的是「保本」與「穩健獲利」，具有「長期儲蓄」、

「風險管理」、「保本確定」的保險商品，完全符合退休規劃原則，也因此保險商品也成為近年來國人籌措退休金最熱門的工具之一。

對於家中有繳費多年後，卻不符合需求保險商品，千萬不要隨便解約，因為早期傳統型保單的預定利率較高，中途辦理保單解約，會被保險公司扣除解約費用與必要行政成本，領回的金額往往遠低於所繳保費，相當划不來。

**Q** 關於家庭保障，家庭式保單、團體保險，是否是家庭投保的好選擇？

**A** 黃立葵業務區經理：部分保險公司推出家庭式保單優惠專案，這類家庭式保單的特點是可以夫妻其中一人投保主約（一般女性保費較男性便宜），家庭成員都可以附加在其主約，整個家庭規劃在同一張保單，好處是可以省一些主約的費用，缺點是萬一主約的被保險人發生事故，附約的被保險人必須在一定期間內（各家保險公司不一），將附加在主約下的個人醫療險轉為以自己為被保險人的個人保單，此時又得重新

**黃立葵提醒**  
利用保單來「補足」家庭保障缺口，像是增額終身壽險，運用時間與複利的加乘效果，做好家庭保障的防護罩。



買一份主約，其實並不划算；而且家庭式保單還有一個限制，就是孩子滿二十三歲後就要獨立出來，不能再繼續依附在父母名下，所以並不建議以這樣的方式規劃保單。

現在的醫療險並不一定要買高額的壽險主約，可以用意外險、防癌險等為主約，再則因為每位家庭成員需要的保險規劃不一樣，像父母親是家庭支柱就得加強意外險、壽險，而小孩不須分擔家計，但要加強醫療保障，建議家人的保險還是量身訂作，分開規劃較佳。

團體保險多為企業的職工福利，有些團險不限員工本人，其配偶、子女及父母皆可投保，因保費便宜，有些

家庭亦選擇以公司團保為家人規劃意外傷害險、醫療險，作為補強之用。若是投保團體保險六個月以上離職或退休，還可以利用「團險更約權」將其轉成個人保單。但要注意並非每個團體保險都有更約權可行使，通常團體壽險、團體意外險可以更約，但團體癌症險、團體失能險則不行。另外由於團險保額通常不高、保障不夠，並不適合取代個人險。尤其養兒防老的觀念正在逐漸淡化，未來不論有沒子女都必須開始為年老做好退休規劃，建議家庭成員要準備好足夠的個人險，領到薪水時，扣掉保費、儲蓄理財的錢，才去消費支出，以應付不時之需。

另外，從資產配置的觀點分析，分散風險也是買保險的原因。一般家庭資產通常包括現金、房子，也可能投資股票、債券、基金、黃金，或進行海外投資，在等待報酬達到目標、累積財富的過程，一旦發生無法預期的意外或疾病風險，需要一大筆費用，有保險給付就不用中止投資、犧牲報酬。有了保險規劃，自己及家人不用擔心未來的醫療支出，甚至連長期看護的費用也準備妥當。



### 羅雅桂の經營心法

從證券業轉戰保險業的羅雅桂，憑著就是一股自信及不服輸的個性。回想起初入行的點滴，羅雅桂表示，尚未加入永達保經時，她曾在其他的保險公司服務，但因為個人資源被挪用，對未來疑慮，而萌生去意。直到一次機緣，參加了永達舉辦的講座，發現公司主推退休理財保險規劃，是非常優質的商品，可以讓客戶的晚年生活無虞，於是她毅然決定加入。羅雅桂深具信心地表示：「別人可以、我就可以，保險路上永不回頭，讓愛與關懷的事業長久經營，造福更多的人！」

從零開始的羅雅桂投身保險業十八個年頭，以客戶擁有幸福美滿的家庭為依歸。她的服務理念是，保險是一份愛的事業，秉持初衷，繼續給予客戶專業服務。



### 陳世傑の經營心法

面對客戶的退休規劃託付，陳世傑知道，不論領月薪的上班族或是企業主，最重要的就是退休後依舊能夠每個月有固定收入可領取，而增額終身壽險，含二到六級殘豁免保費，不僅保障退休後的生活費來源，更將老年風險涵蓋其中，將不確定的未來轉為確定。

樂於分享是陳世傑的特點，他喜歡從「價值」與客戶分享，他舉例，茶葉蛋為什麼從五塊錢變成十塊錢？是茶葉蛋變大顆，還是營養成分變多？為什麼以前的錢比較「厚」，現在的錢卻變「薄」了？是你的錢不值錢，還是誰把錢的價值給偷走了？為了解決客戶疑慮，讓他更有信念，協助客戶透過具有保本、鎖利、抗通膨的保險，幫助社會大眾將價值找回來。



### 黃立蓁の經營心法

當年因為一場車禍，而錯失保險機會的黃立蓁，雖然主修會計，為了想為自己買保險於是進入保險業，從瞭解保險法進而購買保險、行銷保險。

為了保持服務客戶的溫度，黃立蓁每季都會寄送財經相關簡報給客戶，透過最新的時事資訊與客戶分享，同時傾聽需求。此外，她也透過通訊軟體隨時與客戶互動，確保服務零時差。當然，每年出國她一定為客戶帶伴手禮，感謝客戶的支持。每三至五年，她也會依照不同客戶屬性，主動提供保單健診的服務，她認為，每個人的保障需求，會隨身轉換、家庭成員增減等而改變。再加上法令及制度的調整變動，定期為客戶檢視保險需求絕對必要，適度的整合，也是每個家庭必做的功課之一。

